



New Tech Venture

**Sprawozdanie Zarządu
z działalności NEW TECH VENTURE S.A.
w 2025 roku**

I. Podstawowe informacje o NEW TECH VENTURE S.A.

Nazwa (firma)	NEW TECH VENTURE Spółka Akcyjna
Kraj:	Polska
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Bekasów 74, 02-803 Warszawa
Numer KRS:	0000389467
REGON:	142943119
NIP:	5213603831
Poczta e-mail:	office@ntvsa.pl

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

1. Przedmiot działalności - model biznesowy

New Tech Venture S.A. prowadzi działalność w obszarze usług marketingowych i sprzedażowych, koncentrując się na realizacji projektów wspierających sprzedaż, budowanie doświadczenia marki oraz organizację działań promocyjnych w kanałach offline i online. Spółka świadczy kompleksowe usługi dla klientów biznesowych, obejmujące zarówno przygotowanie koncepcji działań marketingowych, jak i ich pełną realizację operacyjną.

Podstawowym obszarem działalności Spółki jest projektowanie i prowadzenie akcji promocyjnych oraz działań shopper marketingowych, w szczególności w punktach sprzedaży. Usługi te obejmują przygotowanie koncepcji akcji, organizację zaplecza personalnego i logistycznego, produkcję lub zakup materiałów marketingowych, koordynację działań terenowych oraz raportowanie efektów kampanii. Celem realizowanych projektów jest zwiększenie sprzedaży produktów klientów, poprawa widoczności marki w miejscu sprzedaży oraz budowanie bezpośredniego kontaktu konsumenta z marką.

Istotnym segmentem działalności Spółki jest również organizacja eventów, wydarzeń promocyjnych, konferencji, premier produktowych, roadshows oraz innych projektów specjalnych. W tym zakresie Spółka zapewnia klientom pełną obsługę, obejmującą przygotowanie scenariusza i kreacji wydarzenia, realizację techniczną i produkcyjną, dostarczenie niezbędnych materiałów oraz koordynację przebiegu przedsięwzięcia.

Spółka prowadzi także działalność w zakresie zarządzania zespołami konsultantów, ambasadorów marek i personelu sprzedażowego wspierającego klientów w punktach

sprzedaży na terenie całej Polski. Model ten obejmuje rekrutację, szkolenie, organizację pracy, nadzór nad realizacją zadań oraz ocenę efektywności zespołów. Istotnym elementem modelu biznesowego Spółki jest odpłatne udostępnianie wykwalifikowanego personelu operacyjnego spółce NCF Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie („NCF”). NCF prowadzi działalność w obszarze trade marketingu, field marketingu, wsparcia sprzedaży, organizacji akcji promocyjnych, eventów, roadshow oraz badań typu mystery shopper realizowanych w punktach sprzedaży.

Model operacyjny Emitenta polega na kierowaniu własnych pracowników oraz współpracowników do spółki NCF. Spółka NCF pozostaje bezpośrednim wykonawcą kontraktów zawartych ze swoimi klientami końcowymi. Udostępniany personel jest wykorzystywany przez NCF przy realizacji zobowiązań wobec klientów krajowych i zagranicznych. Pracownicy Spółki, pozostając formalnie zatrudnieni przez Spółkę, wykonują zadania w ramach struktur projektowych organizowanych przez NCF. W zależności od projektu mogą być włączani do zespołów obsługujących kontrakty NCF. Zadania mogą być wykonywane bezpośrednio u klientów lub kontrahentów NCF. Dotyczy to w szczególności punktów sprzedaży, sieci handlowych, lokalizacji eventowych, centrów dystrybucyjnych oraz innych miejsc realizacji usług marketingowych i sprzedażowych.

Uzupełnieniem oferty Spółki są usługi związane z przygotowaniem strategii komunikacji dla wybranych kanałów, kreacją i produkcją materiałów reklamowych, realizacją programów lojalnościowych i motywacyjnych, a także działaniami w obszarze marketingu internetowego, analityki internetowej oraz influencer marketingu.

Spółka obsługuje przede wszystkim klientów korporacyjnych i duże przedsiębiorstwa, w tym marki z segmentu premium i luxury, zwłaszcza z branży beauty, kosmetycznej, perfumeryjnej oraz innych kategorii wymagających wysokiego standardu ekspozycji marki i jakości obsługi konsumenta. Działalność Spółki obejmuje obszar całej Polski.

Przychody Spółki pochodzą przede wszystkim z usług wsparcia sprzedaży w punktach sprzedaży, organizacji i realizacji kampanii promocyjnych, dostarczania materiałów marketingowych oraz kompleksowej organizacji eventów i projektów specjalnych. Model działalności opiera się na połączeniu kompetencji strategicznych, kreatywnych, organizacyjnych i terenowych, co pozwala Spółce realizować projekty kompleksowo – od etapu koncepcji po etap wykonania i rozliczenia efektów.

2. Opis organizacji grupy kapitałowej, z wyszczególnieniem jednostek podlegających konsolidacji oraz jednostek nieobjętych konsolidacją, z podaniem w stosunku do każdej z nich co najmniej nazwy (firmy), formy prawnej, siedziby, przedmiotu działalności i udziału Emitenta w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów

Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

3. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2025 roku oraz na dzień publikacji niniejszego raportu, tj. 20.03.2026 roku struktura kapitału zakładowego NEW TECH VENTURE S.A. przedstawia się następująco:

Seria akcji /uprzywilejowanie	Liczba akcji	Sposób pokrycia kapitału	% udział
Seria A -akcje zwykłe na okaziciela	50 000	gotówka	0,12%
Seria B -akcje zwykłe na okaziciela	11 000	gotówka	0,03%
Seria C -akcje zwykłe na okaziciela	20 000	gotówka	0,05%
Seria D -akcje zwykłe na okaziciela	37 500	gotówka	0,09%
Seria E -akcje zwykłe na okaziciela	25 000	gotówka	0,06%
Seria F -akcje zwykłe na okaziciela	5 300 000	gotówka	12,79%
Seria G -akcje zwykłe na okaziciela	835 000	gotówka	2,01%
Seria H -akcje zwykłe na okaziciela	312 500	gotówka	0,75%
Seria I -akcje zwykłe na okaziciela	386 110	gotówka	0,93%
Seria J -akcje zwykłe na okaziciela	518 055	gotówka	1,25%
Seria K -akcje zwykłe na okaziciela	518 055	gotówka	1,25%
Seria L -akcje zwykłe na okaziciela	518 055	gotówka	1,25%
Seria M -akcje zwykłe na okaziciela	518 055	gotówka	1,25%
Seria N -akcje zwykłe na okaziciela	518 055	gotówka	1,25%
Seria O -akcje zwykłe na okaziciela	518 055	gotówka	1,25%
Seria P -akcje zwykłe na okaziciela	275 685	gotówka	0,67%
Seria R -akcje zwykłe na okaziciela	31 083 375	gotówka	75,00%
Razem	41 444 500		100,0%

Zmiany w kapitale zakładowym

Nie wystąpiły.

4. Struktura Akcjonariatu Spółki

Akcjonariat Spółki na dzień 31.12.2025 roku na dzień publikacji raportu rocznego za 2025 rok:

Nazwa akcjonariusza	Ilość akcji	Ilość głosów	Wartość nominalna akcji	% udział
Polish American Investment Fund LLC z siedzibą w Delaware (USA)	20 682 405	20 682 405	2 068 240,50 zł	49,90%
INC SPÓŁKA AKCYJNA	2 100 000	2 100 000	210 000,00 zł	5,07%
Pozostali	18 662 095	18 662 095	1 866 209,50 zł	45,03%
Razem	41 444 500	41 444 500	4 144 450,00 zł	100,0%

Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 31.12.2025 r.

Na dzień 31.12.2025 r. oraz na dzień publikacji niniejszego raportu Członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki nie posiadali bezpośrednio akcji Spółki. Natomiast Pan Jan Karaszewski – Prezes Emitenta jest także Prezesem Zarządu większościowego akcjonariusza Emitenta - spółki Polish American Investment Fund LLC posiadającego 49,90% w kapitale zakładowym Emitenta.

5. Organy Spółki

Skład Zarządu jednostki dominującej na dzień 31.12.2025 roku i na dzień publikacji niniejszego raportu:

Jan Karaszewski – Prezes Zarządu – powołany do Zarządu Spółki w dniu 21.03.2023 roku

Zmiany w Zarządzie:

Nie wystąpiły.

Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31.12.2025 roku:

- 1) Natalia Gołębiowska – Członek Rady Nadzorczej,
- 2) Sławomir Karaszewski – Członek Rady Nadzorczej,
- 3) Maciej Pawluk – Członek Rady Nadzorczej,
- 4) Krzysztof Moszkiewicz – Członek Rady Nadzorczej,
- 5) Wojciech Krzyżanowski – Członek Rady Nadzorczej.

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej w okresie sprawozdawczym:

W dniu 30 czerwca 2025 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało do składu Rady Nadzorczej Spółki nowego Członka Rady Nadzorczej Spółki – Pana Sławomira Karaszewskiego.

II. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Emitenta w 2025 roku

Zdarzenia dotyczące zmian struktury Emitenta

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły takie zdarzenia.

Opis działań Zarządu w 2025 roku

W 2025 roku Zarząd Emitenta kontynuował realizację strategii zakładającej rozwój kompetencji Spółki w branży marketingowej, ze szczególnym uwzględnieniem usług związanych z organizacją i koordynacją działań promocyjnych, eventowych, szkoleniowych oraz wsparcia sprzedaży. Działania Zarządu koncentrowały się na

utrzymaniu współpracy z dotychczasowymi klientami w tym ze spółką NCF, zapewnieniu ciągłości realizacji projektów oraz bieżącym dostosowywaniu działalności Spółki do warunków rynkowych.

W raportowanym okresie nie wystąpiły zdarzenia o charakterze nadzwyczajnym, które w sposób jednostkowy i istotny wpływałyby na działalność Emitenta, jego sytuację finansową lub osiągnięte wyniki. Na działalność Spółki wpływało natomiast otoczenie makroekonomiczne, w szczególności wzrost cen towarów i usług, co przekładało się na wyższe koszty prowadzenia działalności operacyjnej.

Istotnym elementem działalności Spółki w 2025 roku była realizacja projektów na rzecz dotychczasowego klienta z branży kosmetycznej, obejmujących marki z segmentu luksusowego oraz średniego segmentu cenowego. W ramach tych projektów Spółka realizowała usługi związane z organizacją wydarzeń branżowych i pracowniczych, przygotowaniem i prowadzeniem szkoleń, koordynacją działań marketingowych i promocyjnych, wsparciem sprzedaży oraz zarządzaniem zespołami konsultantów i personelu sprzedażowego.

III. Istotne zdarzenia jakie nastąpiły w Spółce po dacie bilansu

Nie wystąpiły.

IV. Przewidywany rozwój Spółki

Emitent zamierza kontynuować dotychczasową działalność operacyjną. Zarząd będzie koncentrował się na realizacji projektów zgodnych z profilem działalności Emitenta, rozwoju współpracy z klientami oraz dostosowywaniu działalności Spółki do zmieniających się warunków rynkowych i kosztowych.

Dalszy rozwój Spółki będzie uzależniony od sytuacji rynkowej, skali pozyskiwanych projektów oraz możliwości utrzymania efektywności operacyjnej.

V. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Emitent nie prowadzi działalności w zakresie badań i rozwoju.

VI. Komentarz Zarządu Emitenta do wyników i aktualnej oraz przewidywanej sytuacji finansowej Emitenta

Wyniki NEW TECH VENTURE S.A. w 2025 roku [dane w tys. zł]

Pozycja	2025	2024
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 216	4 307
Zysk (strata) ze sprzedaży	53	-749
Koszty działalności operacyjnej	4 163	5 055
Zysk brutto	41	129
Zysk netto	63	6
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	141	60

Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-263	18
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	0	24
Kapitał (fundusz) własny	4 427	4 522
Kapitał (fundusz) podstawowy	4 144	4 144
Kapitał (fundusz) zapasowy	10 075	10 069
Należności długoterminowe	0	0
Należności krótkoterminowe	2 061	958
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	3	125
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	410	223
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	658	251
Aktywa trwałe	2 842	2 575
Aktywa obrotowe	2 243	2 197
Aktywa razem	5 085	4 773

W 2025 roku Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w wysokości 4 216 tys. zł, wobec 4 307 tys. zł w roku poprzednim. Oznacza to nieznaczny spadek przychodów o 91 tys. zł, tj. o około 2,1% rok do roku. Skala działalności sprzedażowej pozostała zatem zbliżona do poziomu osiągniętego w 2024 roku.

Pomimo niewielkiego spadku przychodów, Spółka odnotowała wyraźną poprawę wyniku na sprzedaży. W 2025 roku wynik ten wyniósł 53 tys. zł, podczas gdy w 2024 roku Spółka wykazała stratę ze sprzedaży w wysokości 749 tys. zł. Oznacza to istotną poprawę rentowności podstawowej działalności operacyjnej. Jednocześnie koszty działalności operacyjnej zmniejszyły się z 5 055 tys. zł do 4 163 tys. zł, tj. o 892 tys. zł, co stanowi spadek o około 17,6%. Zysk netto wyniósł 63 tys. zł, wobec 6 tys. zł rok wcześniej, co oznacza utrzymanie dodatniego wyniku końcowego oraz jego poprawę w ujęciu rok do roku.

Suma bilansowa wzrosła do 5 085 tys. zł z 4 773 tys. zł na koniec 2024 roku. Wzrost ten był przede wszystkim wynikiem zwiększenia poziomu aktywów obrotowych, w szczególności należności handlowych oraz środków pieniężnych, co odzwierciedlało większą skalę prowadzonej działalności operacyjnej oraz przesunięcia w cyklu rozliczeń z kontrahentami. Po stronie pasywów wzrosły zobowiązania krótkoterminowe oraz łączna wartość zobowiązań i rezerw na zobowiązania.

Kapitał własny Spółki wyniósł na koniec 2025 roku 4 427 tys. zł, wobec 4 522 tys. zł rok wcześniej. Nadal stanowi on podstawowe źródło finansowania działalności i pozostaje wysoki w relacji do sumy bilansowej.

W razie potrzeby Spółka może skorzystać z finansowania udzielonego przez Spółki powiązane.

W ocenie Zarządu wyniki za 2025 roku wskazują na poprawę efektywności podstawowej działalności operacyjnej, przy jednoczesnym utrzymaniu ostrożnego podejścia do zarządzania kosztami.

VII. Kluczowe finansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Spółki

Spółka nie sporządza i nie monitoruje finansowych wskaźników efektywności.

VIII. Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Spółki

Spółka nie sporządza i nie monitoruje niefinansowych wskaźników efektywności.

IX. Akcje własne

Spółka nie posiada akcji własnych.

X. Posiadane oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada oddziałów/zakładów.

XI. Czynniki ryzyka, w tym czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

Ryzyko koncentracji przychodów i zależności od realizowanych projektów

Działalność Spółki opiera się na realizacji projektów marketingowych, promocyjnych, eventowych oraz działań wspierających sprzedaż na rzecz klientów biznesowych. Ze względu na specyfikę prowadzonej działalności poziom przychodów Emitenta może być w istotnym stopniu uzależniony zarówno od skali współpracy z poszczególnymi klientami, jak i od liczby oraz wartości projektów realizowanych w danym okresie. Przychody Spółki mogą tym samym podlegać koncentracji wokół ograniczonej liczby kontrahentów lub projektów.

Taka struktura działalności zwiększa wrażliwość Spółki na zmiany decyzji zakupowych klientów, ograniczenie budżetów marketingowych, przesunięcia harmonogramów realizowanych działań, zmniejszenie zakresu współpracy lub brak kontynuacji dotychczasowych relacji biznesowych. Wystąpienie takich okoliczności może mieć negatywny wpływ na poziom osiągniętych przychodów, skalę działalności, rentowność oraz płynność finansową Emitenta.

Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną

Na bieżącą działalność Spółki znaczący wpływ ma sytuacja ogólnogospodarcza w Polsce i na świecie, wyrażająca się w poziomie wskaźników makroekonomicznych. Do czynników makroekonomicznych, mających największy wpływ na działalność Spółki, zaliczają się między innymi: tempo wzrostu i wartość Produktu Krajowego Brutto,

poziom nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach, poziom inflacji oraz poziom stóp procentowych. Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej może mieć negatywny wpływ na popyt na oferowane przez Spółkę produkty i usługi, a w konsekwencji na wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółki.

Poniżej w punkcie XIX zawarte zostały informacje o potencjalnym wpływie konfliktów zbrojnych na świecie na działalność i wynik finansowy Emitenta.

Ryzyko wzrostu kosztów prowadzenia działalności

Emitent prowadzi działalność wymagającą zaangażowania zasobów ludzkich, organizacyjnych i logistycznych. Wzrost kosztów wynagrodzeń, usług zewnętrznych, transportu, materiałów, organizacji wydarzeń oraz innych kosztów operacyjnych może negatywnie wpływać na marżowość realizowanych projektów, zwłaszcza w sytuacji ograniczonej możliwości przenoszenia wzrostu kosztów na klientów. Utrzymująca się presja kosztowa może zatem wpływać na rentowność działalności Spółki. Jednocześnie Zarząd podejmuje działania mające na celu bieżące monitorowanie i ograniczanie kosztów prowadzonej działalności, w tym dostosowywanie struktury kosztowej do skali realizowanych projektów oraz racjonalizację wydatków operacyjnych.

Ryzyko istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej

Ryzyko to jest poniekąd wypadkową ryzyka kredytowego oraz ryzyka zmiany cen. Sytuacja makroekonomiczna w kraju i na świecie, o której mowa powyżej może mieć istotny wpływ na wypłacalność kontrahentów Emitenta, a co za tym idzie zaburzyć płynność finansową samej Spółki.

Zarząd Spółki regularnie monitoruje spływ należności do Spółki.

Ryzyko związane z odbiorcami i zawieranymi umowami

Z działalnością Emitenta związane jest ryzyko niewywiązania się klientów z warunków współpracy, a w przypadku pogorszenia się koniunktury na rynku istnieje ryzyko opóźnień w płatnościach, co skutkować będzie wzrostem należności handlowych, w tym należności przeterminowanych lub nieściągalnych. Natomiast Emitent ogranicza to ryzyko poprzez utrzymywanie stałych, wieloletnich relacji biznesowych ze swoimi kontrahentami i klientami. Klienci Emitenta to znane marki kosmetyczne, które nie mają problemów z wypłacalnością, a na rynek ich zbytu koniunktura gospodarcza nie ma znacznego wpływu.

Ryzyko konkurencji

Emitent prowadzi obecnie działalność w obszarze marketingu, w tym shopper marketingu. Rynek ten charakteryzuje się dużą dynamiką wzrostu. Niskie bariery wejścia na rynek powodują powstawanie nowych podmiotów świadczących tego typu usługi głównie na rynkach lokalnych. Duża ilość tego typu podmiotów powoduje, że

konkurują one ze sobą głównie w zakresie oferty cenowej. W celu ograniczenia tego ryzyka Emitent dąży do jak najwyższej jakości świadczonych przez siebie usług, utrwalanie stosunków z klientami oraz dostosowywanie oferty do indywidualnych i bieżących potrzeb danego klienta.

Ryzyko zmiany cen

Ryzyko zmiany cen dotyczy Emitenta w takim samym stopniu jak wszystkich przedsiębiorców. Znaczne podwyżki cen produktów i usług w ostatnich latach istotnie podwyższyły koszty prowadzenia działalności Emitenta. Jednocześnie Zarząd Emitenta na bieżąco analizuje sytuację i szuka sposobów optymalizacji kosztów.

Ryzyko sezonowości i nieregularności zleceń

Działalność Spółki może wykazywać okresowe wahania związane z harmonogramami kampanii marketingowych, wydarzeń promocyjnych, budżetowaniem po stronie klientów oraz sezonowością sprzedaży w wybranych branżach. W konsekwencji przychody i wyniki Spółki mogą podlegać wahaniom pomiędzy poszczególnymi okresami sprawozdawczymi, a brak równomiernego rozłożenia projektów w czasie może wpływać na bieżące wykorzystanie zasobów operacyjnych i płynność finansową.

Ryzyko związane z finansowaniem dalszej działalności i rozwoju

Możliwość utrzymania skali działalności i dalszego rozwoju Spółki zależy od poziomu generowanych przychodów, rentowności projektów, terminowości wpływu należności oraz zdolności do pokrywania bieżących zobowiązań. W przypadku pogorszenia warunków rynkowych, zmniejszenia skali działalności lub utrzymywania się presji na kapitał obrotowy Spółka może napotkać ograniczenia w finansowaniu bieżącej działalności i realizacji planów rozwojowych.

Ryzyko związane ze zmianą kursów walutowych

Niekorzystne kształtowanie się kursu wymiany walut, w których realizowana jest sprzedaż, może skutkować okresowymi zmianami poziomu przychodów Emitenta i w konsekwencji mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe w ujęciu księgowym. Jednocześnie Emitent zaznacza, że ze względu na to, że działa przede wszystkim na rynku polskim to ryzyko to jest nieznaczące.

Ryzyko zmian przepisów podatkowych

Częste zmiany oraz brak jednoznacznej wykładni krajowych przepisów podatkowych stanowią dla Spółki istotne źródło ryzyka. Niestabilność systemu podatkowego i związane z nią próby wprowadzania nowych uregulowań mogą okazać się niekorzystne dla Spółki oraz odbiorców jej usług, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Możliwe różnice w interpretacji przepisów prawnych zwiększają wymienione ryzyko – w razie nieprawidłowego odczytania i zastosowania się Spółki do obowiązujących wymogów organy

podatkowe uprawnione są do nakładania wysokich kar, które mogą mieć znaczny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Realizacja zagrożenia wynikającego z nieprawidłowości podatkowych nie jest przewidywana oraz nie miała miejsca w przeszłości, jednak nie można jej zupełnie wykluczyć. Jako sposób ograniczania tego ryzyka Spółka w razie potrzeb korzysta z konsultacji doradców podatkowych oraz poddaje swoich pracowników szkoleniom szczególnie w sytuacji nowelizacji przepisów podatkowych.

Ryzyko niekorzystnych zmian pozostałych przepisów prawnych oraz ich interpretacji
Częste zmiany przepisów prawnych mogą niekorzystnie wpłynąć na działalność Spółki. Emitent prowadzi działalność podlegającą przepisom prawa cywilnego, prawa pracy, prawa podatkowego, przepisom dotyczącym organizacji wydarzeń, ochrony danych osobowych, reklamy oraz zasad współpracy z personelem i podmiotami zewnętrznymi. Zmiany przepisów, ich odmienne interpretacje lub wzrost obowiązków administracyjnych mogą wpływać na koszty prowadzenia działalności oraz na sposób organizacji projektów. Ryzyko to dotyczy także ewentualnych sporów związanych z realizacją umów lub rozliczeniami publicznoprawnymi.

XII. Informacja o instrumentach finansowych oraz o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych na działalność Spółki. Spółka posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

Zarząd stosuje politykę kredytową, zgodnie z którą ekspozycja na ryzyko kredytowe jest monitorowana na bieżąco. Ocena wiarygodności kredytowej jest przeprowadzana w stosunku do wszystkich klientów wymagających kredytowania powyżej określonej kwoty. Spółka nie wymaga zabezpieczenia majątkowego od swoich klientów w stosunku do aktywów finansowych.

Na dzień bilansowy nie występowała znacząca koncentracja ryzyka kredytowego. Wartość bilansowa każdego aktywa finansowego, przedstawia maksymalną ekspozycję na ryzyko kredytowe.

XIII. Informacja dotycząca wykonania prognozy wyników finansowych

Emitent nie publikował prognoz finansowych.

XIV. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Nie wystąpiły.

XV. Informacje o zawarciu przez Emitenta jednej lub wielu transakcji istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi na warunkach innych niż rynkowe

Transakcje pomiędzy Emitentem a podmiotami powiązаныmi odbywają się na warunkach rynkowych.

XVI. Wyplacone dywidendy

Nie wystąpiły.

XVII. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach

Zarząd Spółki nie udzielił żadnych poręczeń ani gwarancji.

W raportowanym okresie i na dzień sporządzenia raportu Spółka wystawiła weksle związane z umowami leasingowymi. Poniżej zestawienie weksli wystawionych przez Spółkę:

Leasingodawca	Numer umowy	Przedmiot umowy	Rodzaj zobowiązania
mLeasing	3568312020/B8/44t958	samochód	weksel in blanco
Polska	L364033	samochód	weksel in blanco
Santander Leasing	NP1/02002/202 z	samochód	weksel in blanco
Toyota Standard Leasing	3285 ZOZ1	samochód	weksel in blanco
mLeasing	499467202J/M/S3694 1	samochód	weksel in blanco
Santander Leasing	NPt/09900/2021	samochód	weksel in blanco
Citroen 8usiriess Lease	IUL 3388711	samochód	weksel in blanco
Citroen Business Lease	3Z362/CFM	samochód	weksel in blanco
Citroen Business lease	32362/FIN	samochód	weksel in blanco
Citroen 8usiness Lease	IUS 3365901	samochód	weksel in blanco
Citroen Business Lease	32362/FLEX	samochód	weksel in blanco

XVIII. Podstawowe informacje o produktach i usługach oraz rynkach zbytu

Informacje o produktach i usługach Emitenta oraz rynkach zbytu znajdują się w punkcie I podpunkt 1.

XIX. Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty

W okresie objętym raportem roczny Emitent zatrudniał 16 pracowników zatrudnionych na pełen etat.

XX. Przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego

Informacja na temat stosowania przez NEW TECH VENTURE Spółkę Akcyjną zasad ładu korporacyjnego zawarta została w odrębnym dokumencie.

XXI. Wpływ konfliktów zbrojnych na świecie na działalność Emitenta

W 2025 roku działalność Emitenta pozostawała pod pośrednim wpływem niestabilnej sytuacji geopolitycznej, w tym trwającego konfliktu zbrojnego pomiędzy Rosją a Ukrainą oraz napięć na Bliskim Wschodzie. Zjawiska te oddziaływały na otoczenie gospodarcze poprzez wzrost niepewności rynkowej, presję kosztową oraz ostrożniejsze podejście części przedsiębiorstw do wydatków operacyjnych i marketingowych. ESMA wskazuje wprost, że wojna w Ukrainie oraz eskalacja napięć na Bliskim Wschodzie pozostawały istotnymi czynnikami ryzyka dla sprawozdawczości za 2025 rok, wpływającymi na wyniki działalności, sytuację finansową i zakres ujawnień spółek.

W ocenie Zarządu wskazane konflikty nie mają bezpośredniego wpływu na działalność Emitenta, ponieważ Spółka nie prowadzi działań biznesowych na terenach objętych działaniami wojennymi ani nie posiada kontrahentów z tamtych obszarów. Ich wpływ miał charakter pośredni i przejawiał się przede wszystkim w utrzymującej się niepewności gospodarczej oraz oddziaływaniu na poziom kosztów prowadzenia działalności i warunki rynkowe funkcjonowania klientów Spółki. Zarząd na bieżąco monitoruje sytuację międzynarodową i jej potencjalny wpływ na działalność Emitenta. Na dzień sporządzenia sprawozdania nie zidentyfikowano przesłanek wskazujących, aby konflikty te stanowiły bezpośrednio zagrożenie dla kontynuacji działalności Spółki, przy czym nie można wykluczyć ich pośredniego wpływu w kolejnych okresach.

XXII. Zagadnienia pracownicze oraz związane z ochroną środowiska

Spółka nie podlega obowiązkowi sporządzania raportu ESG ani raportowania informacji niefinansowych w zakresie ochrony środowiska. Zarząd wskazuje jednak, że działalność Emitenta cechuje się ograniczonym wpływem na środowisko naturalne, wynikającym przede wszystkim z bieżącego zużycia materiałów biurowych i marketingowych, a także mediów, w tym energii elektrycznej i wody.

Niezależnie od powyższego Spółka podejmuje działania zmierzające do ograniczania swojego wpływu na środowisko, w szczególności poprzez redukcję wykorzystania dokumentacji papierowej, segregację odpadów, optymalizację dystrybucji materiałów marketingowych, ograniczanie zużycia plastiku oraz racjonalne korzystanie z wody i energii elektrycznej. Spółka prowadzi również działania ukierunkowane na zwiększanie świadomości pracowników w zakresie zachowań proekologicznych.

XXIII. Zasady sporządzenia sprawozdania finansowego Emitenta

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało w oparciu o zasady rachunkowości wynikające z przepisów ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości i wydanymi na jej podstawie przepisami wykonawczymi oraz w zakresie tam uregulowanym w oparciu o Krajowe Standardy Rachunkowości.

Przyjęte przez Spółkę zasady rachunkowości stosowane były w sposób ciągły i są one zgodne z zasadami rachunkowości stosowanymi w poprzednim roku obrotowym. Spółka stosuje zasadę przedstawiania w sprawozdaniu finansowym sald i transakcji zgodnie z ich rzeczywistym charakterem i skutkiem ekonomicznym a nie tylko formą prawną.

Jan Karaszewski
Prezes Zarządu

Warszawa, dn. 20.03.2026 roku